Код УДК: 338.22.021

Круглый стол

«ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ БИЗНЕСА В ПРОВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК»

Докладчик: Грибовский Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем интеграции науки и образования, Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП), Россия, Москва, a_gribovsky@mail.ru.

Аннотация: Преодоление критической зависимости России от импорта зарубежных технологий и построение в нашей стране инновационной экономики невозможно без активизации участия бизнеса в проведении исследований и разработок. Как свидетельствует зарубежный опыт, в условиях постиндустриального общества ключевую роль в формировании научно-технического задела, являющегося базой для новых разработок и производств, играют малые предприятия. Основным содержанием государственной поддержки малого инновационного бизнеса во всех странах является обеспечение его потребностей в финансовых ресурсах, необходимых для проведения исследований и разработок (ИиР).

Задача совершенствования системы финансовой поддержки ИиР в секторе малого предпринимательства в России приобретает в настоящее время особую актуальность. В условиях экономического кризиса и снижения и так невысокой заинтересованности российского бизнеса в освоении результатов исследований и разработок малого бизнеса, фактически требуется формирование своего рода государственного заказа на исследования и разработки малых инновационных предприятий.

В рамках круглого стола были обсуждены особенности использования финансовых инструментов стимулирования исследовательской деятельности в секторе малого предпринимательства в России и за рубежом, выявлены проблемы отечественной системы прямой государственной поддержки ИиР, проводимых малыми предприятиями. Для преодоления выявленных проблем предложен комплекс мер, направленных на диверсификацию источников финансирования ИиР, развитие инструментов их грантовой поддержки, совершенствование механизма участия малых инновационных предприятий в выполнении заказов на проведение научных исследований для государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: государственная поддержка; малые инновационные предприятия; исследования и разработки; научно-технический задел; инновационная деятельность; стартап; грант; инновационный ваучер; субсидия; кредит; венчурные инвестиции; государственный заказ.

Roundtable Discussion
«PROBLEMS OF STIMULATING INTEREST OF BUSINESS IN CARRYING OUT R&D»

Keynote speaker: Gribovsky Andrey Vladimirovich, Candidate of Sciences (Ph.D) in Economics, Head of the Department for Integration of Science and Education, Russian Research Institute of Economics, Politics and Law in Science and Technology (RIEPL), the Russian Federation, Moscow, a_gribovsky@mail.ru.

Abstract: Overcoming of critical dependence of Russia on import of foreign technologies and construction in our country of innovative economy is impossible without activization of participation of business in carrying out researches and development. As foreign experience testifies, in the conditions of post-industrial society the key role in formation of the scientific and technical reserve which is base for new development and productions is played by small enterprises. The main content of the state support of small innovative business in all countries is ensuring its needs for the financial resources necessary for carrying out researches and development (R&D).

The problem of improvement of system of financial support of R&D in sector of small business in Russia gains special relevance now. In the conditions of an economic crisis and decrease and so low interest of the Russian business in development of results of researches and development of small business, formation of some kind of state order for researches and development of the small innovative enterprises actually is required.

Within the Round table features of use of financial instruments of stimulation of research activity in sector of small business in Russia and abroad were discussed, problems of domestic system of direct state support of R&D which are carried out by small enterprises are revealed. For overcoming of the revealed problems the package of measures, the sources of financing of R&D directed on diversification, development of instruments of their grant support, improvement of the mechanism of participation of the small innovative enterprises in implementation of orders for carrying out scientific researches for the state and municipal needs is offered.

Keywords: state support; small innovative enterprises; researches and development; scientific and technical reserve; innovative activity; startup; grant; innovative voucher; subsidy; credit; venture investments; state order.

16 апреля 2015 г. в РИЭПП прошел круглый стол «Совершенствование прямых инструментов стимулирования проведения бизнесом исследований и разработок». С основным докладом выступил заведующий отделом проблем интеграции науки и образования РИЭПП, кандидат экономических наук Андрей Владимирович Грибовский. В работе круглого стола приняли участие:

Борисов Всеволод Васильевич, кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник отдела проблем глобализации и международного сотрудничества в сфере науки и инноваций РИЭПП;

Вершинин Иван Сергеевич, старший научный сотрудник отдела проблем инновационной политики и развития национальной инновационной системы РИЭПП;

Гусев Александр Борисович, кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем инновационной политики и развития национальной инновационной системы РИЭПП;

Жарова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник отдела проблем интеграции науки и образования РИЭПП;

Калюжный Кирилл Александрович, кандидат политических наук, заведующий сектором мониторинга информационной среды науки РИЭПП;

Клыпин Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, заведующий сектором социально-экономических проблем развития научно-технологической сферы РИЭПП;

Костюкова Коринна Сергеевна, младший научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук;

Осадчук Евгений Валентинович, кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем развития информационной среды и инфраструктуры науки РИЭПП;

Островидова Елена Юрьевна, первый заместитель директора РИЭПП (*ведущая круглого стола*);

Ушакова Светлана Евгеньевна, кандидат экономических наук, заведующая сектором оценки состояния и тенденций развития ресурсного обеспечения и объектов НТК и НИС РИЭПП;

Шелюбская Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук.

Островидова Е. Ю.: Уважаемые коллеги! Сегодняшний круглый стол посвящен прямым методам государственного стимулирования бизнеса к проведению исследований и разработок.

В условиях политики изоляции России и экономических санкций со стороны группы промышленно развитых стран проблема технологической безопасности, повышения конкурентоспособности экономики становится для страны критичной. Технологическое отставание, которое накопилось как в традиционных, так и в современных высокотехнологичных отраслях, лишь увеличивается.

К сожалению, существующая практика государственного управления научной и инновационной деятельностью не смогла переломить негативные тенденции и обеспечить переход от «точечных» инноваций к преимущественно инновационному пути развития российской экономики. Сегодня проблема приобретает особую остроту, поскольку государственное бюджетное финансирование проведения исследований и разработок достигло своего предела: оно составляет 60 % от всех внутренних затрат на исследования и разработки. Поэтому дальнейшее увеличение масштаба исследований и разработок возможно в первую очередь за счет привлечения средств бизнеса.

В рамках круглого стола мы будем говорить о прямой государственной поддержке проведения исследований и разработок бизнесом, причинах

их неэффективности и направлениях развития. Слово предоставляется Грибовскому Андрею Владимировичу.

Грибовский А. В.: Уважаемые коллеги! Сегодня я хочу ознакомить вас с результатами анализа существующих в нашей стране прямых инструментов стимулирования проведения бизнесом исследований и разработок и предложениями по их совершенствованию.

Как вы все знаете, отличительной особенностью прямых методов стимулирования является то, что государство непосредственно инициирует исследования и разработки бизнеса и выступает участником связанных с этим отношений. Основной задачей прямых методов государственного стимулирования является обеспечение доступа частных компаний к финансовым ресурсам, необходимым для проведения НИОКТР. При этом обоснованно предполагается, что если частные компании осуществляют исследования и разработки, то они заинтересованы в использовании полученных результатов при производстве товаров или оказании услуг.

Основным объектом прямых методов стимулирования проведения НИОКТР бизнесом являются малые и средние предприятия, не обладающие достаточными возможностями для получения необходимых для проведения исследований и разработок ресурсов в силу своего размера и кредитной истории.

Важность совершенствования прямых методов государственного стимулирования, направленных прежде всего на стимулирование исследований и разработок малого инновационного бизнеса, обусловлена следующими причинами.

Первое. Как уже говорилось, в условиях постиндустриального общества малые инновационные предприятия играют ключевую роль в формировании научно-технического задела, являющегося базой для новых разработок и производств. Это связано как с высокой инновационной активностью малого бизнеса при проведении исследований и разработок (табл. 1), так и с высокой эффективностью малого бизнеса при проведении исследований и разработок.

Таблица 1. Доля инновационных предприятий в общем количестве малых промышленных предприятий

Страна	Доля
Ирландия	75 %
Германия	62 %
Китай	60 %
Норвегия	49 %
Франция	38 %
Россия	5–7 %

По сравнению с крупным бизнесом:

– эффективность затрат на НИОКТР у малого бизнеса в 4 раза выше;
– он создает инноваций на 1 занятого в 2,5 раза больше;
– использует почти в 1,5 раза больше сделанных изобретений;

– внедряет инновации на год быстрее;

– затрачивает при этом, что немаловажно, на 75 % финансовых ресурсов меньше.

Как результат, по оценкам западных экспертов около 50 % всех нововведений в XX в. и большинство новейших технологий созданы малым бизнесом.

Вторая немаловажная причина: в условиях экономического кризиса и бегства капитала российский бизнес, и раньше достаточно слабо заинтересованный в освоении научно-технологических достижений, не может играть роль основного заказчика научно-технологических решений у малого инновационного бизнеса, как это происходит в промышленно развитых странах. Фактически для малых инновационных предприятий требуется формирование своего рода государственного заказа на исследования и разработки.

К настоящему времени в нашей стране в рамках системы государственных фондов и институтов развития, в рамках государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» используются все основные хорошо зарекомендовавшие себя за рубежом финансовые инструменты прямой поддержки исследований и разработок малого и среднего бизнеса как на стадии НИОКР, так и на стадии внедрения и промышленного производства. Это гранты, субсидии на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам малых инновационных компаний, займы, банковские кредиты, внесение средств и имущества в уставный капитал, госзакупки, субсидии на компенсацию затрат по разработке новых продуктов, услуг и методов их производства и новых производственных процессов.

Как вы знаете, эти меры не приводят к тому результату, на который можно было бы рассчитывать. В целях выявления недостаточной эффективности этих инструментов в нашей стране были проанализированы условия предоставления прямой поддержки исследованиям и разработкам бизнеса. В табл. 2 приведены условия предоставления прямой поддержки исследований и разработок бизнеса основными институтами развития: Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фондом развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (так называемый Фонд «Сколково»), Российским фондом технологического развития, Российской венчурной компанией и ее дочерними фондами, другими известными и мощными институтами развития.

Как показал проведенный анализ условий поддержки, большинство инструментов прямой поддержки исследований и разработок бизнеса ориентировано на hi-tech компании, проводящие исследования по приоритетным научным направлениям и обладающие большим потенциалом роста. При этом в рамках концепции «инновационного лифта» упор делается на выращивание отдельных компаний с перспективами глобального прорыва на мировом рынке вплоть до стадии внедрения и промышленного производства, причем зачастую на безвозвратной основе. Более того, основная часть финансирования фондов и институтов развития

Таблица 2. Условия предоставления прямой поддержки ИиР, проводимых бизнесом, государственными институтами развития

Институт развития	Условия предоставления поддержки
Фонд содействия развитию МП в НТС	Соответствие установленным тематическим направлениям, большой потенциал коммерциализации ИиР, привлечение внебюджетных средств (за исключением 1-го года финансирования по программе «Старт»)
Фонд «Сколково»	Соответствие установленным тематическим направлениям, существенный потенциал коммерциализации ИиР на российском, а впоследствии – на глобальном рынке, существенные конкурентные преимущества полученных результатов перед мировыми аналогами или применяемыми в России решениями, наличие частного соинвестора (за исключением «стадии идеи»)
РФТР	Соответствие направлениям деятельности 13 технологических платформ
Дочерние фонды РВК	Соответствие приоритетным направлениям модернизации технологического развития экономики, наличие частного соинвестора
РИФИКТ	Высокий потенциал роста в IT-сфере
РОСНАНО	Выраженная отраслевая направленность (нанотехнологии), большой потенциал коммерциализации, наличие соинвестора
Фонд «ВЭБ Инновации»	Поддержка высокотехнологичных проектов инновационного центра «Сколково», решающих существенную проблему на рынке, обладающих высоким потенциалом роста и создающих высокие барьеры входа для других игроков
МСП-банк	Обеспечение кредита не менее чем на 75 % от его суммы

предназначается не для поддержки исследований и разработок стартапов, а направлена на поддержку компаний, нуждающихся в дополнительном капитале для увеличения объемов производства или продаж.

Практически единственными исключениями являются программа «СТАРТ» Фонда Бортника и меры по стимулированию исследований и разработок малых инновационных предприятий, реализуемые в рамках Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика».

Другой особенностью российской системы стимулирования проведения исследований и разработок бизнесом, негативно сказывающейся на коммерциализации их результатов, является чрезмерный акцент на грантовую поддержку исследований и разработок. В частности, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Фонд «Сколково» имеют многоступенчатые грантовые программы, подразумевающие, что в случае успешного прохождения первых этапов финансирования компания сможет обратиться за дополнительными деньгами для продолжения разработок.

При этом в России отсутствует практика массового льготного кредитования исследований и разработок малых инновационных предприятий, особенно стартовых, с низким уровнем залогового обеспечения, не обладающих деловой репутацией в силу непродолжительного периода деятельности или невысокого уровня менеджмента. И это при том, что, по мнению экспертов, в целом по стране банковский кредит становится все более дорогим, а кредиты слишком коротки для развития инновационной деятельности даже для компаний, обладающих возможностью их залогового обеспечения.

Недостаточно развит в нашей стране такой важный инструмент обеспечения доступа малых инновационных предприятий к кредитным ресурсам на исследования и разработки, как государственные гарантии по кредитам на НИОКР и субсидии на возмещение процентов по данным кредитам. В нашей стране, как показали исследования, имеется порядка 25 региональных структур, предоставляющих гарантии по кредитам малого и среднего бизнеса – гарантийныефонды, фонды поддержки малого предпринимательства, фонды содействия кредитованию малого бизнеса и другие, – но только некоторые, буквально 2 или 3 в отчетах о своей деятельности показывают, что они выдают поручительства по кредитам на инновационные проекты. В связи с фактической невозможностью получения малыми инновационными предприятиями кредитов на НИОКР, слабо развита в России и практика предоставления субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инновационных проектов и проведение исследований и разработок. Подобные субсидии выдаются достаточно ограниченному числу предприятий, ведущих исследования и разработки, прежде всего, малым инновационным предприятиям – победителям немногочисленных региональных конкурсов в рамках программ поддержки малого и среднего предпринимательства. При этом некоторые региональные фонды предоставляют изобретателям незначительные гранты на сумму

100–200 тыс. руб., что, согласитесь, явно недостаточно для проведения серьезных исследований и разработок в предпринимательском секторе.

Не развит в России и такой инструмент финансирования компаний на ранних стадиях как венчурные займы на исследования и разработки. Подобные займы в ограниченном количестве предоставляют стартапам только РФТР, РОСНАНО и ВЭБ-инновации. При этом займы предоставляются только очень перспективным с позиций последующей капитализации hi-tech компаниям по отдельным научным направлениям.

Государственная поддержка развития рынка венчурного инвестирования также не нацелена на обеспечение доступа к венчурному капиталу большого числа компаний на «посевной» стадии, ведущих исследования и разработки, независимо от их направленности. Прежде всего, ограничены количество венчурных фондов, осуществляющих подобные инвестиции, а также, что немаловажно, перечень тем поддерживаемых инновационных проектов, т. е. эти проекты, как правило, должны соответствовать приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий. Так, деятельность РВК – основного государственного «фонда венчурных фондов» и ее дочерних фондов направлена на финансовую поддержку компаний высокотехнологического сектора экономики, РИФИКТ инвестирует в малые предприятия в IT-сфере, Фонд «ВЭБ Инновации» вкладывает средства в высокотехнологичные проекты инновационного центра «Сколково».

Похожая ситуация сложилась в России и с обеспечением выхода на IPO компаний, ведущих исследования и разработки. Рынок инноваций и инвестиций – биржевой сектор, созданный Московской межбанковской валютной биржей совместно с РОСНАНО, рассчитан на подготовку к выходу на IPO малых и средних hi-tech компаний высокотехнологичных секторов экономики.

Несмотря на наличие правовых основ использования механизмов государственного заказа для стимулирования исследований и разработок бизнеса, правоприменительная практика в данной области пока не получила должного развития: ни в ФЗ-44, ни в подзаконных нормативных правовых актах не определено, в каких случаях участниками двухэтапного конкурса на проведение научных исследований, проектных работ, экспериментов, изысканий, могут являться только малые инновационные предприятия, что ограничивает их участие в подобных конкурсах. Возможности малого инновационного бизнеса по выполнению государственного и муниципального заказа, связанного с проведением исследований и разработок и поставкой инновационной и высокотехнологичной продукции, ограничиваются также сложностями с получением банковской гарантии, предусмотренной ФЗ-44, и высокой стоимостью кредитных ресурсов, необходимых для выполнения работ.

Расширению участия малого бизнеса в выполнении государственных заказов, предусматривающих выполнение исследований и разработок, препятствует также отсутствие в российском законодательстве норм, обязывающих крупные компании – исполнителей контрактов на проведение научных исследований, проектных работ, экспериментов и так

далее для государственных и муниципальных нужд привлекать к выполнению работ малые инновационные предприятия на условиях субконтрактации или субподряда.

Особенности применения инструментов прямой поддержки исследований и разработок бизнеса, о которых я сейчас говорил, приводят к возникновению ряда негативных последствий, тормозящих создание целостной системы действенных стимулов к проведению исследований и разработок в бизнес-секторе и, тем самым, построение в России инновационной экономики.

Так, акцент на грантовое финансирование приводит к тому, что конкурсы проводятся с большим интервалом, нет постоянной поддержки по мере обращения, существует большой объем отчетности, который способен отвлечь исполнителей от основной работы по проведению исследований и разработок и их коммерциализации. Поддержка весьма небольшого, в масштабах российской экономики, количества проектов, особенно находящихся на «посевной» стадии также не способствует формированию массового научно-технического задела. В частности, разрыв между объемами средств, направляемых на поддержку прикладных инноваций на ранних докоммерческих и на поздних стадиях, в России на порядок больше, чем в странах, наиболее успешно развивающих инновационный бизнес, таких как США, Финляндия, Израиль, Республика Корея.

Немаловажной проблемой является незначительность поддержки проведения исследований и разработок, востребованных реальным сектором экономики. Как показывает практика, успехи индустриальных стран во многом связаны с тем, что все отрасли их экономики становятся наукоемкими в широком смысле этого слова. При этом основными потребителями и интеграторами результатов исследований и разработок являются зачастую динамично развивающиеся предприятия низко- и среднетехнологичных секторов. Тот факт, что большинство инноваций появляются, как правило, по инициативе потребителей или в ходе общения между производителями и потребителями, во многом снимает остроту вопроса, связанного с потенциальным спросом на результаты исследований и разработок.

Осуществление же высокотехнологичных инноваций, упор на поддержку которых делается в нашей стране, предполагает не только готовность науки и техники к прорыву в данной области, но и экономическую возможность их реализации, т. е. наличие достаточно широкой сферы применения, позволяющей оправдать значительные затраты на НИОКР и обеспечение их внедрения; наличие кадровых, производственных и иных ресурсов. В условиях же отсутствия развитой промышленности и системы реализации высокотехнологичной продукции поддержка исследований и разработок единичных компаний со значительными перспективами роста в конечном счете может привести к субсидированию за счет России экономик других стран. Тем более, что тот же Фонд «Сколково» вовсе не возражает против наличия у поддерживаемых им компаний иностранных соинвесторов.

Чрезмерный акцент на безвозвратную поддержку исследований и разработок искажает приоритеты бизнеса и приводит к искусственному завышению наукоемкости для получения финансирования, а также к искусственному затягиванию этапа НИОКР. Другими словами, часть проектов на раннем этапе переориентируется с предпринимательства на так называемые «грантоориентированные НИОКР». По мнению венчурных инвесторов, предприниматели, получившие значительное финансирование, склонны чрезмерно высоко оценивать стоимость своего бизнеса, несмотря на то, что разработка, лежащая в его основе, может быть очень далека от прототипирования и последующей коммерциализации.

Еще одной проблемой, раз уж мы стали говорить о частных венчурных инвестициях, является несоответствие в нашей стране между спросом на венчурные инвестиции и их предложением. Во многом это связано с отсутствием массовой грантовой поддержки стартапов. В условиях, когда венчурные инвесторы, прежде всего, бизнес-ангелы не обладают достаточной квалификацией и опытом для оценки перспектив проектов, сама процедура их отбора с целью предоставления гранта и последующая экспертная оценка полученных результатов и степени реализуемости проекта является для них важным аргументом при принятии решения об инвестировании. И напротив, на следующем этапе инвесторов становится значительно больше, и они, наоборот, испытывают недостаток инновационных проектов.

Несоответствие между спросом на венчурные инвестиции приводит к тому, что венчурные инвесторы пытаются извлечь максимальную прибыль от сделок путем установления высокой стоимости инвестиций. Например, доля компаний, передаваемых в обмен на инвестиции, в нашей стране доходит до 80 %, т. е. венчурный капитал у нас очень дорогой. Напротив, в промышленно развитых странах венчурные инвесторы не стремятся к перехвату управления компанией и довольствуются минимальными пакетами акций.

Для преодоления выявленных проблем предлагается принять меры по совершенствованию инструментов прямой государственной поддержки исследований и разработок, направленные на диверсификацию источников финансирования, совершенствование их механизмов и развитие грантовой поддержки исследований и разработок.

Диверсификация источников финансирования и совершенствование их механизмов предполагает:

Первое. Сместить акцент с безвозвратной поддержки стартапов на их возвратное финансирование путем:

– предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по кредитам на проведение НИОКР и коммерциализацию их результатов в размере 70–100 % от суммы кредита. Это, в свою очередь, предполагает создание сети гарантийных фондов, специализирующихся исключительно на предоставлении государственных гарантий по кредитам малых предприятий на исследования и разработки, в связи с повышенными

рисками невозврата подобных кредитов и сложностью оценки реализуемости научно-технических проектов;
- предоставления субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» на реализацию инновационных проектов;
- предоставления уполномоченными банками кредитов на проведение НИОКР и коммерциализацию их результатов на уровне ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- развития практики предоставления малым инновационным предприятиям, в том числе стартапам, льготных венчурных займов. Подобная практика существует в США и ЕС, в России венчурные займы стартапам выдает только «ВЭБ-инновации» и только по ограниченному спектру.

Второе. Расширить участие малых инновационных предприятий в выполнении заказов на проведение научных исследований для государственных и муниципальных нужд. Для этого необходимо:
- закрепить в ФЗ-44 положение о том, что в случае, если начальная (максимальная) цена контракта на проведение научных исследований, проектных работ, экспериментов, изысканий и т. д. на поставку инновационной и высокотехнологичной продукции для государственных и муниципальных нужд не превышает двадцати миллионов рублей, участниками двухэтапного конкурса могут являться только малые инновационные предприятия;
- предусмотреть упрощенный порядок предоставления малым предприятиям – победителям конкурса на заключение контракта на проведение научных исследований, для государственных и муниципальных нужд банковских гарантий, предусмотренных ФЗ-44;
- предусмотреть, что в случае если начальная цена контракта на проведение научных исследований для государственных и муниципальных нужд превышает пятьдесят миллионов рублей, победитель конкурса обязан привлечь для выполнения работ малые инновационные предприятия на условиях субконтрактации или субподряда на сумму, составляющую 15 % от суммы контракта;
- предусмотреть для малых инновационных предприятий – победителей подобных конкурсов упрощенный порядок предоставления уполномоченными банками кредитов на выполнение работ по контракту, субконтракту или субподряду на уровне ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Третье. Необходимо создать «биржу» малых инновационных компаний, чьи проекты ранее получили поддержку государственных фондов и институтов развития на «посевной стадии», в настоящее время находятся на «начальной» стадии и, по мнению экспертов, имеют высокие

шансы на коммерциализацию. Подобную биржу можно создать, например, на базе Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере с подключением к проекту всех государственных фондов и институтов развития, занимающихся поддержкой инновационных стартапов.

Для совершенствования системы грантовой поддержки исследований и разработок необходимо, как я уже говорил, сместить акцент на поддержку малых инновационных предприятий, находящихся на «посевной стадии», когда их проекты являются наиболее рискованными с точки зрения венчурных инвесторов. С этой целью возможно или увеличить финансирование Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере при условии, что дополнительные средства будут направлены им на финансирование программы «СТАРТ», или создать специализированный фонд, в задачи которого будет входить исключительно поддержка инновационных компаний на «предпосевной» и «посевной стадии».

Еще одно направление – это расширение спектра малых инновационных предприятий, чьи проекты на «посевной» стадии будут поддерживаться. Необходимо поддерживать не только предприятия, ведущие высокотехнологичные разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники, но и предприятия, осуществляющие исследования и разработки, результаты которых обладают высоким потенциалом спроса в низко- и среднетехнологичных секторах экономики. Поддержку таких предприятий опять-таки может оказывать или Фонд содействия развитию малого предпринимательства в научно-технической сфере или специализированный фонд, который может быть создан для оказания подобной поддержки.

Необходимо также внедрить хорошо зарекомендовавшую себя за рубежом малобюджетную форму массовой грантовой поддержки исследований и разработок малого и среднего бизнеса – такназываемые *инновационные ваучеры*. Для этого необходимо реализовать систему ваучерных программ, инициируемых различными фондами и институтами развития в зависимости от основных направлений их деятельности и ориентированных на финансирование различных стадий инновационных проектов малого инновационного бизнеса. В частности подобные программы могут предусматривать выдачу ваучеров номиналом до 250 тыс. руб. без условий софинансирования со стороны заявителя на оплату НИОКР, необходимых для разработки инновационной продукции или услуг, анализ рынка, анализ реализуемости проекта и т. д. В качестве экспертных организаций, т. е. организаций, которые имеют право оказывать услугу получателям инновационных ваучеров, могут выступать в этом случае университеты и отраслевые НИИ.

Второй уровень подобных ваучерных программ – это программы, предусматривающие выдачу ваучеров номиналом до 500 тыс. руб. при условии 50 %-го софинансирования со стороны заявителя на оплату практикоориентированных НИОКР, т. е. конструкторских, инжиниринговых услуг, разработку и создание прототипов. В качестве экспертных

организаций в данном случае могут выступать технопарки и инжиниринговые центры, в том числе созданные в рамках подпрограммы № 19 «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна» государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». На наш взгляд, реализация подобных мер способна оживить исследования и разработки, которые проводятся в бизнес секторе. Спасибо за внимание.

Островидова Е. Ю.: Спасибо, Андрей Владимирович. Уважаемые коллеги, давайте сначала зададим вопросы, а потом обменяемся мнениями.

Борисов В. В.: Андрей Владимирович, Вы перечислили большое количество рекомендаций. Вопрос: каков их адрес? Кто их будет выполнять?

Грибовский А. В.: Эти рекомендации могут лечь, например, в основу Постановления Правительства о создании специальной программы поддержки малого инновационного бизнеса, предусматривающей выделение средств по тем направлениям поддержки, о которых я говорил: на развитие льготного кредитования, на ваучерные программы и т. д. В ее рамках может координироваться финансирование инструментов поддержки исследований и разработок бизнеса со стороны других программ и институтов развития для того, чтобы избежать дублирования и повысить эффективность этого финансирования.

Осадчук Е. В.: У малых компаний, которые пытаются заниматься инновационной деятельностью, может возникнуть потребность в дорогостоящем научном оборудовании. Есть ли среди инструментов государственного стимулирования те, которые направлены именно на то, чтобы обеспечить доступ малых компаний к дорогостоящим научным стендам, установкам, научным комплексам и т. д.?

Грибовский А. В.: Практика обеспечения доступа к дорогостоящему научному оборудованию с позиции прямых мер поддержки, т. е. адресного субсидирования этого доступа, начала развиваться только в последние годы. В качестве примера я могу привести уже опоминавшуюся подпрограмму № 19 госпрограммы «Развитие промышленности и повышение конкурентоспособности», которая предусматривает субсидирование части затрат бизнеса при их обращении в инжиниринговый центр. Правда, здесь речь идет не столько об оборудовании, сколько об услугах, но это уже первая «ласточка», потому что все остальные меры больше относятся к косвенным мерам стимулирования, т. е. это общая поддержка инновационной инфраструктуры. Создание, допустим, инновационной инфраструктуры при вузах финансируется за счет средств, выделяемых в рамках Постановления № 219 от 2010 г., если не ошибаюсь, «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в вузах». Большая роль в софинансировании инновационной инфраструктуры, как таковой, т. е. бизнес-инкубаторов, инжиниринговых центров, центров прототипирования принадлежит Минэкономразвитию. Оно ежегодно объявляет конкурсы на предоставление субсидий региональным бюджетам, в том числе, для развития инновационной инфраструктуры

на условиях софинансирования. Что касается поддержки центров коллективного пользования научным оборудованием и уникальных научных установок, то они поддерживаются в рамках мероприятий ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России».

Гусев А. Б.: У меня несколько вопросов.

Первое. Я хотел бы узнать, что страна ожидает от малого инновационного бизнеса? Какие ставки на него делает? Что он должен дать?

Второе. На слайде были указаны доли малых инновационных бизнесов в общем объеме малых и средних предприятий в разных странах. В Ирландии эта доля составляет 75 %. Что же за инноваторы там сидят? Что они там вообще сделали?

Третье. В чем заключается *эшелонированность* системы фондов и институтов? Это какая-то иерархия или что-то одно вытекает из другого?

Четвертое. Что такое биржа МИП? Что продают, кто покупает, кто продает и цены какие? Как это вообще выглядит?

Последний вопрос. В качестве мер был предложен переход на возвратную форму финансирования проектов. Если это сделать, то насколько возрастет число клиентов у таких форм поддержки, или оно снизится?

Грибовский А. В.: Что страна ожидает от малого инновационного бизнеса? Прежде всего, как я уже упоминал, сейчас, в условиях необходимости проведения реиндустриализации и технологической модернизации, в непростой политической и экономической ситуации, перед страной стоит задача форсированного формирования научно-технического задела. Это необходимо для создания здоровой конкуренции среди разработчиков продуктов и технологий с тем, чтобы было из чего выбирать. У нас в стране сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, предприятия среднего и крупного бизнеса заинтересованы в результатах научных исследований и разработок, что они демонстрируют, правда, весьма специфически, закупая их за рубежом. С другой стороны, наши разработчики жалуются на отсутствие потенциальных покупателей. Страна ожидает того, что все-таки малый инновационный бизнес, функционирующий в достаточно высококонкурентных секторах, начнет вращать маховик раскрутки инноваций. Ждет, что исследования и разработки малого бизнеса станут не только более массовыми, но и достигнут уровня, когда они будут удовлетворять требованиям потенциальных инвесторов, будут представлять интерес для среднего бизнеса. Я сознательно не говорю о крупном бизнесе, хотя за рубежом вокруг крупных компаний существует «шлейф» в 200–500 малых инновационных компаний. У нас же в роли интеграторов я вижу скорее все-таки средние компании, особенно быстрорастущие. Снижение стоимости разработок малого бизнеса за счет государственной поддержки сделает их более доступными для средних компаний, которые, в свою очередь, интегрируя их в свой производственный процесс, смогут предлагать крупному бизнесу продукты и технологии, которые ему интересны, тем самым

способствуя и импортозамещению.

Что касается того, что в Ирландии 75 % малых предприятий являются инновационно-активными. Сам я такое исследование не проводил, просто оперировал данными открытых источников. Действительно, интересный вопрос, но объяснить, чем же Ирландия так уникальна, не могу.

Теперь про эшелонированность. Эшелонированная система государственных фондов и институтов развития, сложившаяся к настоящему времени в рамках реализации концепции «инновационного лифта» в России, обеспечивает финансирование инновационных проектов МСП, начиная от стадии идеи и заканчивая стадией коммерческого освоения продукта. Каждая из этих организаций или включается в финансирование предприятия на своем этапе или осуществляет последовательное финансирование разных стадий инновационного проекта. Их основная задача – создавать условия для обеспечения доступа предприятиям, функционирующим в приоритетных секторах и отраслях экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам с целью преодоления так называемых «провалов рынка», в том числе, выступать своего рода катализатором частных инвестиций в исследования и разработки. На каждом этапе проекта, если можно так сказать, ответственным является тот или иной институт.

Про биржу малых инновационных предприятий. Имеется в виду создание площадки для венчурных инвесторов, на которой они смогут отобрать для инвестирования малые инновационные предприятия, чьи проекты получили поддержку государственных фондов и институтов развития на «посевной стадии», находятся на начальной стадии и имеют высокие шансы на коммерциализацию. В условиях, когда венчурные инвесторы, прежде всего, бизнес-ангелы не обладают достаточной квалификацией и опытом для оценки перспектив проектов, сама процедура их отбора с целью предоставления гранта и последующая экспертная оценка полученных результатов и степени реализуемости является для них важным аргументом при принятии решения об инвестировании. Возможно также присутствие на бирже МИПов, проекты которых не получили по каким-то причинам финансовой поддержки со стороны государства (например, в силу своей «низкотехнологичности»), но при этом эксперты, которые имеют опыт оценки реализуемости проектов, достижимости и востребованности их результатов, дали положительную оценку этим проектам.

Теперь о возвратной форме поддержки проектов. В рамках нашего исследования мы не проводили корректного технико-экономического обоснования результатов смещения акцента с безвозвратного финансирования к финансированию на возвратной основе. Если просто рассуждать логически, выигрыш будет хотя бы потому, что, даже с учетом рисков невозврата кредитов, за одни и те же деньги можно будет поддержать не один, а последовательно несколько проектов. Еще одним эффектом станет повышение ответственности разработчиков за выбор предмета исследований, их стимулирование к тому, чтобы не затягивать стадию НИОКР и поскорее переходить к коммерциализации результатов иссле-

дований и разработок. И, в-третьих, речь в этом случае должна идти не о прорывных, а о коммерчески окупаемых проектах, проектах, которые востребованы, которые будут куплены с высокой степенью вероятности. Но куплены при условии, если будет представлен образец, а для этого нужны деньги.

Островидова Е. Ю.: Андрей Владимирович, Вы говорите, с одной стороны, о кредитовании исследований и разработок, о необходимости увеличения научно-технического задела и возможности выбрать из него, а с другой стороны, мы знаем, что спрос на эти инновации отсутствует или он достаточно низок. Не получается ли, что мы опять будем тратить деньги на создание того, что оказывается никому не нужным? И видите ли Вы возможности для стимулирования спроса на инновации, а не предложения?

Грибовский А. В.: Темой исследования было совершенствование инструментов поддержки исключительно проводимых *бизнесом* исследований и разработок, а не меры по стимулированию инновационной активности бизнеса в целом. Но в рамках темы могу сказать следующее: нет спроса, в своем докладе я об этом упоминал, на те высокотехнологические проекты, которые зачастую просто не могут быть реализованы, востребованы у нас, это раз. Во-вторых, грантовая форма поддержки приводит к появлению «грантоориентированных» НИОКР, которые могут быть весьма далеки от потребностей реального рынка, то есть ученые, эксперты считают, что да, это очень инновационно, это очень хорошо, но никто не спрашивает бизнес, который и является потенциальным потребителем результатов исследований. А для тех, кто проводят исследования и разработки, важно, чтобы их поддержали, дали грант. Кредиты же будут брать под то, что реально можно потом продать, т. е. разработчики будут смотреть на шаг вперед: не просто провести НИОКР и отчитаться, а вернуть кредит с процентами.

Островидова Е. Ю.: Правильно ли я понимаю, что тем самым будет стимулироваться предложение именно в тех областях, где и так есть спрос? Эта система мер не предполагает расширения сегмента спроса?

Грибовский А. В.: Вопрос очень интересный и касается повышения наукоемкости средне- и низкотехнологичных отраслей. Естественно, сначала предприятие, в нашем случае малое инновационное предприятие, ведет достаточно небольшие исследования и удовлетворяет уже имеющийся спрос в каком-то узком сегменте. Далее же, с приобретением опыта, репутации, финансовых ресурсов оно переходит к более масштабным исследованиям, происходит рост, не только количественный, но и качественный. Возникает история успеха, которая будет стимулировать другие предприятия к проведению исследований и разработок. Пошаговое внедрение инноваций предприятиями несырьевых низко- и среднетехнологичных отраслей будет способствовать совершенствованию их производственной базы и развитию конкуренции, результатом которых станут возрастание спроса на исследования и разработки, в том числе высокотехнологичные, повышение квалификации работников, создание возможностей для обеспечения высокотехнологичных отрас-

лей рядом необходимых для их развития материалов и комплектующих.

Шелюбская Н. В.: Андрей Владимирович, большое спасибо за содержательный и очень интересный доклад. В связи с этим хотела высказаться в продолжение вопроса, который задала Елена Юрьевна. Как вы знаете 31 декабря был подписан закон о промышленной политике. Если вчитаться в этот закон, то там упоминание о малом и среднем бизнесе находится только в разделе оборонного комплекса. Получается, что промышленная политика России не учитывает роль малого и среднего бизнеса в гражданских отраслях. Как ваши предложения могут быть встроены в эту систему, потому что уже сейчас политика формируется на основе этого закона? Как будет создаваться спрос на само *функционирование* малого и среднего бизнеса? За рубежом средний бизнес встроен в цепочку создания добавленной стоимости, а у нас эта цепочка разорвана, она представлена фактически только крупным бизнесом? Как включить малый и средний бизнес в эту цепочку, учитывая, что у нас принят такой нормативный документ? Как реально Вы представляете себе реализацию столь значительных, столь красивых и, главное, очень уместных в наше время рекомендаций?

Грибовский А. В.: Да, я тоже был удивлен тем, что, как вы правильно сказали, в законе малые инновационные предприятия упоминаются только в связи с оборонным комплексом. Это, конечно, не очень хорошо, что в таком важном документе не предусмотрено повышение роли малого инновационного бизнеса в гражданских секторах экономики. Но, с другой стороны, на мой взгляд, это не создает принципиальных препятствий для развития малого инновационного бизнеса. Один из наших круглых столов был посвящен стимулированию спроса на инновации со стороны крупного бизнеса. Для этого существует много инструментов, которые успешно применяются в разных странах. Это прогрессивные технические регламенты, экологические стандарты, внесение корректировок в перечень высокотехнологичной продукции, которая при импорте в Россию не облагается НДС…

Почему бы, наоборот, не утвердить перечень отечественной высокотехнологичной продукции, которая не облагается НДС? Это очень интересная самостоятельная тема, и, действительно, спрос может вытянуть все что угодно. Как показывает практика, там, где есть спрос, даже при отсутствии каких-то поощрений к его удовлетворению, он так или иначе удовлетворяется. В данном случае мы все-таки находимся в рамках научно-технической, а не промышленной политики. Мы не собираемся переписывать конституцию, речь идет о том, чтобы повысить эффективность по сути госзаказа на исследования и разработки, которые осуществляет сектор исследований и разработок. Мы уже над этим работали, когда разрабатывали для Минобрнауки типовую методику оценки коллективов, претендующих на выполнение НИОКР.

Осадчук Е. В.: Андрей Владимирович, в Вашем выступлении прозвучала проблема невостребованности бизнесом результатов научной деятельности, производимых научными организациями. В каких сферах бизнеса малые компании демонстрируют наибольшую инновационную

активность, и как эти сферы бизнеса коррелируют с научными направлениями, в которых у нас есть задел? Может быть, все-таки есть успешные примеры трансфера научных результатов в бизнес-продукты, бизнес-идеи, бизнес-услуги?

Грибовский А. В.: Естественно, такие примеры есть. Я сейчас навскидку не смогу назвать эти примеры. Успешные практики малого бизнеса не так на слуху, как примеры успеха средних компаний, так называемых «газелей». Знаю, что есть ряд примеров успеха малых инновационных компаний в сфере IT-технологий. Разработки в этой области востребованы как в России, так и за рубежом.

Осадчук Е. В.: А вот что-нибудь о государственных корпорациях, которые работают в области нанотехнологий и космических исследований. Что-нибудь от них получает наша промышленность, большой, малый, средний бизнес?

Грибовский А. В.: У РОСНАНО есть программы, направленные на поддержку компаний, находящихся на «посевной» стадии. Но, опять-таки, проблема заключается в том, что подобные структуры оказывают финансовую поддержку компаниям по очень узкому спектру направлений. Нужна же поддержка по широкому фронту для того, чтобы растормошить средне- и низкотехнологичный сектора. Нужно произвести некие тектонические сдвиги, а не пустить отдельные лучики в небо. Попытаться сделать так, чтобы эти сектора экономики начали предъявлять спрос на инновации, все более и более высокотехнологичные. По мере развития этих секторов будет потихонечку создаваться база и для удовлетворения потребностей высокотехнологичных секторов. Сейчас они просто в вакууме и не могут развиваться, когда не хватает каких-то материалов, каких-то комплектующих, не обязательно высокотехнологичных, но которые необходимы для производства уже высокотехнологичной продукции.

Островидова Е. Ю.: Если больше вопросов нет, я думаю, можно приступить к обсуждению, обмену мнениями.

Жарова Е. Н.: Андрей Владимирович упомянул о такой широко используемой за рубежом форме грантовой поддержки как инновационный ваучер. Я хотела бы немного остановиться на этом. Сначала инновационные ваучеры назывались *исследовательскими ваучерами*, и впервые они были разработаны и апробированы в 1997 г. в Нидерландах. После достаточно успешного эффективного опыта внедрения они стали активно использоваться и в других странах мира. Только в одной Европе действует около 25 ваучерных схем. В большинстве ваучерных схем предоставлять услуги малым инновационным предприятиям имеют право национальные государственные учреждения и учреждения с государственным участием, однако в ряде случаев подобным правом могут быть наделены коммерческие и даже иностранные организации. Ваучерные схемы предполагают как софинансирование со стороны заявителя, так и его отсутствие. В ряде ваучерных программ допускается возможность одновременного финансирования нескольких проектов одного предприятия. Одной из основных причин популярности ваучерных схем за рубежом

является простота заполнения и подачи заявок, оперативность их рассмотрения и выдачи. Основной акцент делается на высокорисковые проекты, которые обладают достаточно низким финансовым потенциалом и не могут быть реализованы без получения ваучеров.

Вершинин И. В.: Я хотел бы сказать пару слов о состоянии бизнеса в целом в Российской Федерации. Мы обсуждаем научно-техническую политику и совершенно не говорим о тех проблемах, которыми бизнес сейчас живет. Основная проблема для сегодняшнего бизнеса – это, прежде всего, очень дорогой кредит для ведения своей операционной деятельности. Для любого владельца бизнеса основная проблема – не вложиться в какие-то новые технологии, а закрыть кредиторскую задолженность, погасить дебиторскую задолженность, не допустить кассовых разрывов. Для всех этих вещей нужны денежные средства. В России оборот денежных средств, как правило, длиннее, чем в Европе и Америке. Для этого требуется кредит, кредиты же очень дорогие: от 22 до 55 %. Таким образом, у российских компаний, как правило, структура капитала перекошена в сторону заемного капитала, и несмотря на то, что предприятие существует более 20 лет на рынке, оно не успевает, не может накопить свой собственный капитал для инвестирования. Почему так важна проблема, о которой я сейчас говорю? Сам экономический рост состоит из двух частей, – как я помню, Шумпетер сказал, – собственно роста производства и его развития. Развитие не достигается до тех пор, пока нет достаточного роста производства. Если рост производства по каким-то причинам сдерживается, и оно не наращивается, все усилия бизнеса направлены именно на обеспечение роста, а не качественного развития.

Я напомню, что в том же самом Китае, который демонстрирует сейчас значительные успехи в научно-технической сфере, все усилия китайцев в этом направлении происходили на фоне массовой раздачи кредитов, причем не каких-то инновационных кредитов, а самых простых, обычных кредитов для юридических лиц на ведение своей деятельности. В 90-х гг. они достигли каких-то рекордных показателей по выдаче кредитов. У них было 34 государственных банка, и они вливали средства в реальный сектор в огромных количествах, несмотря на то, что многие из этих кредитов не были потом возвращены. Тем не менее, они достигли очень качественного рывка сначала именно в росте и лишь потом на основе роста уже стали делать рывок в развитии.

Основные наши проблемы и проблемы нашей научно-технической политики в части стимулирования бизнеса не в том, что меры не продуманны или в них есть какие-то недостатки. Они очень продуманны, они часть международного стандарта, и они отлично сыграли бы в какой-нибудь европейской стране. Но в наших условиях те инструменты, которые были предложены, не имеют структурного сопряжения с реальным сектором экономики. Для того чтобы эти меры заработали, нужно монетизировать экономику. Я не берусь судить, до каких пределов, но приведу такие цифры: в 1990 г. коэффициент монетизации экономики у нас и у китайцев был примерно на одинаковом уровне – около 70 %. Сейчас у них денежный

агрегат по отношению к ВВП составляет более 170 %, у нас же он упал до 32 %. Это свидетельствует о том, что в российской экономике не хватает денежных средств. Мы боремся с инфляцией, но на самом деле мы боремся с экономическим ростом. Это проблема, которая, я предполагаю, является решающей для нашего развития на данный момент.

По поводу малых инновационных. Ориентирование на поддержку малых предприятий не должно стать самоцелью нашей научно-технической политики. Если мы посмотрим, как устроены малые предприятия в Европе, то, как правило, они группируются вокруг крупных успешных предприятий, а зачастую являются аффилированными с ними. Логика такая: есть развитые крупные предприятия, значит, будет развиваться и малый бизнес; если у крупного бизнеса проблемы, тем более будут проблемы у малого бизнеса. Малый бизнес в большинстве своем обслуживает потребности именно среднего и крупного бизнеса. И наша цель, я полагаю, – это решение проблем крупного и среднего бизнеса, и только во вторую очередь – малого. Дело в том, что проблема с кредитами, с которой я начал, одинакова для всех, включая даже наши «голубые фишки». Осенью я смотрел баланс «Роснефти», у них, если не ошибаюсь, кредиторская задолженность превысила в абсолютном измерении наш государственный долг. Они сейчас, вдобавок в условиях падения цен на нефть, не в состоянии проводить какую-либо серьезную инвестиционную политику, сворачивают все инвестиции.

Еще хотел бы отметить, как тот же самый Китай начинал с этой ситуацией справляться. Они сделали в 70–90-х гг. ставку не на прорывные технологии, а на копирование существующих технологий. Я считаю, что нам нужно начинать тоже именно с этого. Гоняясь за прорывными технологиями, мы упускаем собственно экономическое развитие, освоение обычных технологий, потому что, повторюсь, без роста нет развития. Сначала нам нужно добиться очень сильного качественного роста, и потом уже легче будет развиваться.

Шелюбская Н. В.: Я бы хотела включиться в полемику по поводу соотношения малого и среднего бизнеса и крупного бизнеса. На самом деле в Западной Европе не так много крупных компаний-лидеров. Промышленность как раз на две трети состоит из малого и среднего бизнеса. Дело в том, что малый и средний бизнес включен в глобальные производственные цепочки, в глобальные цепочки создания новой стоимости. У западноевропейских правительств тоже голова болит по поводу того, что регион отстает в инновационном развитии от США, поджимают Китай, Южная Корея, новые индустриальные страны. Там тоже рассматриваются болевые точки, сходные с нашими, но государство не поддерживает крупный бизнес даже в кризис. Кстати, одно из условий Евросоюза – это запрещение на поддержку промышленности и бизнеса вообще, то есть единственное, что может государство – это поддерживать инновационное развитие, в отличие от нас.

Обращаясь опять к упоминавшемуся закону: он ориентирован как раз на финансовую поддержку *производства*, слова «инновации» там вообще нет. А в Западной Европе прямая поддержка производства за-

прещена, хотя сейчас, в кризис, были попытки. Бывает конечно, что национальные правительства нарушают этот режим, но их возвращают на место.

Малый и средний бизнес, как уже было сказано, во многих случаях оказывается эффективнее, чем крупный бизнес, потому что он более мобилен, не требует таких затрат, даже чисто административного характера, он эффективен тем, что занимает какую-то очень узкую нишу. Сложение этих ниш дает в результате синергетический эффект, поэтому задача государства – создать систему и среду, когда малый и средний бизнес, объединяя усилия или вращаясь на орбите крупного бизнеса, дают синергетический эффект. Мне кажется, что ориентация на крупный бизнес, как это у нас происходит, в условиях отсутствия конкуренции, заведет в тупик. Главным условием должна быть конкуренция. Пусть будет крупный бизнес, но пусть будет конкуренция на рынке, а не монополия, потому что в условиях монополии крупному бизнесу никакие результаты МСБ не нужны абсолютно. У него, особенно сейчас, из-за закрытого российского рынка, просто не будет стимула повышать эффективность производства.

Сейчас не только во всех западных странах, но и в Соединенных Штатах, и странах Азии правительства пытаются найти баланс в самой системе стимулирования инноваций: оптимизировать соотношение между спросом и предложением, соотношение прямой и косвенной финансовой поддержки, соотношение госзаказа с прямой финансовой господдержкой. Национальные особенности, конечно, влияют на эти соотношения, нет стран, где эти соотношения полностью были бы одинаковыми. Каждая страна, исходя из исторического развития и структуры экономики, пытается найти эти соотношения. Например, в Великобритании примерно одинаковые объемы прямой финансовой помощи и косвенной финансовой помощи, если брать заемные средства, налоговый кредит. Примерно одинаковые объемы идут по этим направлениям. Что касается грантовой поддержки, то она чуть-чуть меньше этого объема. Допустим, если примерно 8 единиц – это различные формы заемных средств и налоговый кредит, то 6 единиц – это гранты. При определенном допущении можно говорить, что эти объемы одинаковые. А вот что касается госзаказа, то там объемы превышают даже эту сумму, потому что госзаказ идет на науку, на НИОКР, на продукты, на товары для создания так называемых лидирующих рынков.

И я еще хотела несколько слов сказать о том, что государство в странах Западной Европы сейчас переходит от концепции «заделки провалов», «заделки ям на асфальте» к концепции планирования новых рынков и создания спроса. Государство начинает создавать спрос на новую инновационную продукцию. И вот здесь, конечно, для нашего правительства тоже были бы большие перспективы. Когда не получается создать конкурентный рынок, государство может взять на себя функцию создания этого рынка, потому что монополии, как мы видим, не создают эту среду, они в ней не заинтересованы. Правительство, используя различные стимулы, в том числе госзаказ, контракты, различные формы субсиди-

рования, может показать российскому бизнесу те направления, где есть точки роста. Это *принуждение к инновациям*. Сейчас используется этот термин, когда формируются приоритеты, не совсем соответствующие экономическому развитию, и планируются новые точки роста.

Вы упомянули в докладе об инновационных ваучерах. В той же Англии ваучер предоставляется малым инновационным компаниям на привлечение экспертов и научных работников из университета, тем самым малая компания получает экспертизу благодаря этим ваучерам. Экспертиза дорогая, а у малого бизнеса не так много средств на старте, на уровне стартапов. И благодаря этой ваучерной поддержке они получают непосредственно человеческий капитал, самое дорогое, что есть.

Еще один момент, о котором я хотела упомянуть. Когда мы рассматриваем практику западноевропейских стран, можно видеть смещение акцентов в сторону коммерциализации, то есть доведения результатов научных исследований, генератором которых является государственный сектор, прежде всего университеты, до стадии коммерциализации. Но государство дает деньги не на коммерциализацию (это чисто рыночная функция), а для того, чтобы создавать прототипы, чтобы обеспечивать малому и среднему бизнесу, стартапам доступ к Центрам коллективного пользования, где они могут провести апробирование, диагностику, где есть демонстрационные площадки. Вот сюда государство начинает вкладывать деньги, потому что цена и издержки в создании новой продукции при приближении к стадии коммерциализации растет в геометрической прогрессии. Рынок – глобальный, конкуренция усиливается, процесс создания новой технологии тоже усложняется, и для того, чтобы снизить издержки национального бизнеса, государство создает такие площадки, где ученые встречаются непосредственно с представителем компании, где могут сократить срок доведения идеи до преобразования ее в инновационный продукт. В Англии – это различные новые информационные центры. Центры, которые создаются на основе университетов. Создаются площадки, на которых взаимодействуют наиболее прогрессивные научные центры и представители бизнеса. Они совместно на этих площадках пытаются довести результаты научных исследований университета до образцов, которые можно выводить на рынок. И именно государство создает такие центры для того, чтобы снизить издержки бизнеса в связи с выводом продукции на новый рынок в условиях растущей конкуренции.

И последнее. Инновационная политика во всем мире является неразрывной частью промышленной политики. У нас, к сожалению, этот разрыв существует. Если мы посмотрим на стратегию развития промышленности, которая принята сейчас в Великобритании, то там вообще нет ни слова о развитии производства как такового, она вся посвящена повышению уровня инновационного развития промышленности. Правительство понимает, что ядром промышленного развития являются инновации, а не субсидирование роста производства.

Клыпин А. В.: Нужно учитывать, что и в России, и в мире наблюдается кризис. В таких условиях прогнозировать развитие инновационной промышленности необходимо с учетом ресурсных ограничений,

поэтому, на мой взгляд, меры по развитию инноваций должны планироваться так, чтобы не предполагать вливания дополнительных денежных средств. Пик инновационного развития, инновационной политики был в 2008–2010 гг., когда создавались центр «Сколково», технопарки, программа развития особых экономических зон. В 2008–2012 гг. огромные деньги шли именно на развитие инновационной инфраструктуры, в чем была ошибка, на мой взгляд. Не была учтена роль университетов, инфраструктурные объекты создавались не на базе научных институтов, университетов, уже функционирующих объектов научной инфраструктуры. Они создавались в отрыве от институтов и других научно-образовательных объектов. Это вызвало дополнительные издержки, не только финансовые, но и организационные, информационные.

Сейчас актуальным вопросом является утверждение приоритетных направлений развития науки, техники и технологий. Рассмотрение нового варианта в октябре показало, что приоритеты полностью повторяются, то есть те направления, которые были, они же и остались, никаких изменений не было внесено. На мой взгляд, нужен перечень приоритетных *проектов* – амбициозных, масштабных проектов которые будут цеплять за собой проекты меньших масштабов. Это должны быть проекты базовых отраслей в социальной сфере: медицина, транспорт, образование. Суть в проектном подходе – ориентация на конечный продукт. И здесь важна политика госзакупок.

Осадчук Е. В.: Я бы хотел дополнить выступление Андрея Владимировича тем, что в условиях ограниченности бюджетных средств, внешних кредитов, государство могло бы концентрироваться не только на тщательном отборе приоритетных направлений, критических технологий, социально значимых задач и проектов, которые все это будут вытягивать, поднимать, но еще использовать такой инструмент как научно-технологическое прогнозирование. Надо прогнозировать на перспективу 20–30 лет: какие технологичные рынки будут присутствовать, каков будет их объем, какая продукция на них будет востребована, по каким причинам, с какими свойствами – как это делается, допустим, в Японии. Там существует целая программа такого прогнозирования, и благодаря таким прогнозам частные компании получают некие ориентиры: куда нужно двигаться, во что нужно вкладывать. Тем самым они снижают свои риски потери венчурного капитала. Это довольно эффективный инструмент ориентации компании на инновацию.

Островидова Е. Ю.: Приоритетные направления развития науки и критических технологий – это отдельная тема для разговора.

Гусев А. Б.: Мне представляется, что МИП, инновационный средний бизнес – это какой-то бизнес-невидимка, фантом, именно поэтому его не видят в промышленной политике. Чтобы его увидели, нужно снять шапку-невидимку и обозначить себя. Андрей Владимирович говорил, что задача малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций – создать научно-технический задел. Но, извините, создавать заделы – это уже вопрос к вузам и академическим организациям. Иначе что получается? Если есть наука малого и среднего бизнеса, то она будет конкурировать

с наукой университетов и академического сектора, но правильно ли это? И меры, которые были указаны в части совершенствования поддержки исследований малого и среднего бизнеса, можно с тем же успехом применить к вузовской науке и к академическому сектору. Вузы никто не поощряет в системе госзакупок, никаких для них преференций нет. И вот, скажем, те 20 млн, как верхняя планка госзаказа, на который может претендовать исключительно малый и средний бизнес, не слишком ли это жирно? 20 млн – это вполне хороший заказ для любого вуза, любой организации. С чего это малый и средний бизнес должен получить 20 млн сразу? Взять, например, 218-е постановление, по которому поддерживаются совместные проекты вузов, академических организаций и предпринимательских структур. Есть там малый бизнес или средний? Там организаций ОПК почти 40 %, ну, и остальные тоже крупные организации. Получается, что сами университеты с малым бизнесом не дружат.

Поддержка малого и среднего инновационного бизнеса – отчасти популистская мера. Здесь и РФТР отметился, и Российская венчурная компания со своим капиталом. Венчурный капитал – это очень дорогое удовольствие. Если мы его для себя применяем, то мы должны понимать, что можем его потерять. Если мы можем его потерять, то у нас тогда должно быть этого капитала много, как, например, в Америке. А если денег нет, то и венчурного капитала тоже нет. На поле малого и среднего бизнеса отметился и Фонд «Сколково», и Фонд поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере, и РОСНАНО. И все они кого-то там поддерживают, но кого они поддерживают, что там за компании? Идея манящая: поддержать левшу или Кулибина за 5 копеек, и он сделает нечто, что озарит всю страну, и страна засияет. Не бывает такого. Да, малый бизнес нам интересен, но мы оставляем дежурный свет, а не плодим дополнительные институты и накачиваем их дополнительно деньгами. Есть дежурный свет, мы наблюдаем за малым бизнесом: растет он, не растет. Если растет, то хорошо, мы его интегрируем в промышленную и в инновационную политику. Но, мне кажется, что делать серьезную ставку на малый и средний бизнес в части инноваций не следует. Надо включать минимальный дежурный свет. Если там будут какие-нибудь потоки, то очень хорошо, если нет – то пусть дальше дежурный свет горит. Достаточно того же фонда Бортника.

Ушакова С. Е.: Я бы хотела остановиться на проблеме коммерциализации результатов научных исследований и разработок в России. Прежде всего, в России сейчас имеет место несоответствие финансирования в рамках госзадания тематики научных исследований и разработок и полученных в результате НИОКР научных результатов тем направлениям, которые в настоящее время могут быть востребованы промышленным сектором экономики. Отсюда, естественно, следует низкий спрос на результаты проводимых научных исследований и разработок. С нашей точки зрения, необходимо создание такого механизма взаимодействия государства, науки и бизнеса, когда финансируются именно те научные исследования и разработки, на которые предъявляется спрос со стороны бизнес-сектора. В конечном счете, работа такого механизма способна

гарантировать коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, причем в оптимальные сроки.

По поводу функционирования институтов развития, которые поддерживают на разных стадиях фундаментальные и прикладные исследования и разработки, а также их коммерциализацию. Необходима разработка единых стандартов и критериев отбора проектов для всех стадий его реализации, чтобы не происходил разрыв цепочки: от фундаментальных исследований к конечной точке – коммерциализации идеи.

По поводу поддержки малых инновационных предприятий. Для повышения общего уровня инновационности экономики необходима разработка стратегии поддержки малых инновационных предприятий, находящихся на «посевной» стадии, причем не только тех, которые осуществляют исследования по приоритетным направлениям развития науки и техники.

Кроме того, чтобы снизить финансовую нагрузку на государство в финансировании НИОКР, может быть, имеет смысл уделить внимание развитию механизма трансфера результатов научных исследований и разработок из научного сектора в производственный. При этом государству может быть лучше взять на себя административную функцию, чтобы этот трансфер происходил более эффективно.

По поводу возвратных форм поддержки малых инновационных предприятий. Мне кажется, это позволит финансировать именно жизнеспособные проекты, конечной целью которых является коммерциализация, и это тоже будет обеспечивать рост эффективности прямого государственного финансирования в сфере НИОКР.

Калюжный К. А.: Коллеги, я хотел бы обратить внимание на еще один метод стимулирования инновационной деятельности, о котором сегодня никто еще не говорил. Этот метод, на мой взгляд, наиболее эффективен в отношении малых предприятий. Я имею в виду метод, получивший за рубежом название *краудфандинг*. Его смысл заключается в том, что объявляется идея и всем миром собирают средства для ее реализации. Почему этот метод можно отнести к методам прямого государственного регулирования? По той простой причине, что основная роль государства – создание правил игры при осуществлении совместной деятельности и отслеживание того, чтобы все участники действовали в рамках этих правил, в рамках правового поля. В этой связи государство могло бы играть роль регулятора этого процесса путем выработки каких-то регламентов, обеспечения гарантий спонсорам, последующих каких-то преференций им. Как это и происходит за рубежом: в случае успешной реализации проекта какая-то часть участников получает продукт бесплатно или со значительной скидкой. И в этом случае получается, что инновационный сектор вытягивает себя сам, вовлекая в качестве источника финансирования тот сегмент рынка, который в этом наиболее заинтересован. Таким образом одновременно можно решать проблему повышения спроса, учитывая интересы тех представителей, которые представляют спрос на продукцию. Мне кажется, было бы интересно провести исследование, посмотреть: насколько этот метод в России при-

емлем, насколько он развит, какие есть препятствия для его развития и распространения.

Шелюбская Н. В.: Есть статистика по оценке эффективности программ стимулирования малого и среднего бизнеса, в том числе в Великобритании. В Великобритании государство до 2007 г. инвестировало в поддержку инновационной деятельности промышленного сектора, практически это малый и средний бизнес, 1,5 млрд фунтов стерлингов, еще 1,5 млрд вложил бизнес. Итого – 3 млрд фунтов стерлингов. В результате было поддержано около 5 тыс. английских компаний, было создано 35 тыс. новых рабочих мест. Экономика получила дополнительно 7,5 млрд фунтов стерлингов за счет новой продукции. Одна из программ – это грантовая поддержка совместных исследований компаний, в основном тоже малых и средних. Отдача на 1 фунт составила 9 фунтов. Программа стимулирования проведения совместных проектов компаний с выпускниками университетов дала 5 фунтов экономического эффекта на 1 фунт благодаря тому, что компании вывели на рынок новые продукты. Это оценка тех программ, которые действуют в отношении стимулирования инновационной деятельности в Великобритании. Когда есть конкуренция и есть рынок, то государственные деньги дают отдачу.

Костюкова К. С.: В ходе круглого стола очень много говорили об опыте Запада, а я хотела бы немножко сместиться в сторону Азии и привести в пример очень богатый опыт такого технологического гиганта, как Япония. Страны, которая на сегодняшний день достигла очень многого в инновационном развитии, несмотря на некоторые явные сбои в научно-технической политике, и продолжает поддерживать свою позицию технологического гиганта на мировой арене. Работая параллельно в Московском государственном университете им. Ломоносова и участвуя в различных конференциях, я столкнулась с такой проблемой, как элементарное незнание инноваторами – теми людьми, которые генерируют идеи, далее ложащиеся в основу инновационных разработок, – того, что им делать после получения какого-либо результата. В Японии имеется очень интересный опыт в этой области. И не только в Японии, этот опыт активно развивается сейчас и в Штатах, и в Европе. Это *межсекторальная кооперация*, например, научных и учебных организаций с промышленностью. В Японии достаточно давно появилась позиция *координатора* – высококвалифицированного сотрудника, который обеспечивает контакты целевого промышленного предприятия с одним или несколькими учебными заведениями. Этот координатор собирает информацию и сообщает разным сторонам о том, как бы им можно было скооперироваться, пытается сформулировать какие-то пути выхода на непосредственный продукт. Это часть государственной политики. Именно государство было инициаторам того, чтобы ввести должность такого специалиста. Все сводится к процессу коммерциализации технологии и ее массовому практическому использованию. Очень важно соединить генератора идей и того, кто эти идеи будет претворять на практике. И задача именно государства – дать импульс такой кооперации. В Японии ярким примером кооперации являются технополисы, которые существу-

ют очень давно: закон о создании технополисов вышел в 1983 г. Там имеется четкое представление о том, что нужно создавать, кто за что отвечает.

Для России очень важно разработчику идеи или автору открытия представлять, что с ними делать дальше, и кто может помочь. Импульсы должны идти с нескольких сторон: а то есть ученые, которые сидят со своим открытием в руках; есть малый инновационный бизнес, который не совсем понятно какие и каким образом инновации создает; и есть государство, действующее по принципу: что хотите, то с ними и делайте. Должно быть соединение этих трех составляющих.

Островидова Е. Ю.: Я думаю, настало время предоставить заключительное слово Андрею Владимировичу.

Грибовский А. В.: Большое спасибо всем, кто задавал вопросы, участвовал в обсуждении. Спасибо за интересные соображения, замечания, предложения. Правда, у меня сложилось впечатление, что возникло некое непонимание моей позиции о роли и месте исследований и разработок малого и среднего бизнеса в системе науки. Казалось бы, что могут такого сделать для науки эти предприятия, чего не может сделать та же вузовская наука. В этом отношении Александр Борисович прав. Но я в данном случае смотрю на вещи немножко шире и рассматриваю исследования малого и среднего бизнеса как часть корпоративной науки, за развитие которой все ратуют. Никто не говорил, что корпоративная наука – это лаборатория площадью от 10 тыс. $м^2$, и в которой работают 300 исследователей. Корпоративная наука, она разная. Но никто не отрицает, что она имеет свой предмет и объект, занимает свою нишу в системе науки и в промышленно развитых странах не конкурирует с академической и вузовской наукой, а дополняет их. Если у нас этого пока не происходит, то это «детская болезнь» отечественной науки. Спасибо.

Островидова Е. Ю.: На этом мы завершаем работу. Я хочу еще раз поблагодарить Андрея Владимировича за его доклад, а всех участников – за интересную дискуссию.